Sendo empreendedor no Brasil

Compreender o perfil de um empreendedor não é uma das tarefas mais fáceis, pois, esse perfil é algo extremamente particular e pode ser influenciado pelo histórico e experiência de cada indivíduo. Sendo assim, é importante, ao se estudar sobre o perfil empreendedor, que todas essas características sejam consideradas e analisadas.

Um empreendedor é um indivíduo que possui um perfil que, ao ser apresentado a uma nova oportunidade ou necessidade, ele canaliza as suas energias para a implementação de um novo negócio ou ideia. Quando tratamos do empreendedor que atua na abertura de um negócio digital, esse empreendedor ainda possui em seu perfil, um olhar diferenciado para a inovação e o desenvolvimento de novos negócios (RUSSEL, NORVIG, 2013). Um empreendedor quando está vinculado ao setor da inovação, “está sempre enxergando à frente de seu tempo, isso é o que ele faz de melhor, toda grande empresa de hoje foi fruto da visão de algum empreendedor inicial, que certamente cresceu com muita determinação e trabalho” (HASHIMOTO, 2012, p. 2).

Os estudos sobre como o empreendedor é visto no Brasil apresentam uma série de competências em relação a esse tipo de profissional. Entretanto, é natural que dentre todos os empreendedores algumas características acabam se sobressaindo e apresentando-se na maioria dos casos, dent elas, temos as que estão apresentadas na Figura 1 abaixo apresentada:

Figura 1: Perfil dos empreendedores no Brasil Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Quando um empreendedor é ambicioso, ele deve buscar a superação de seus próprios objetivos no negócio, já que essa característica o ajuda a

perseguir suas metas e atender às suas expectativas. O empreendedor também deve estar sempre motivado pela missão da empresa ou negócio que está implementando, para tanto, deve atuar de forma a garantir que a missão seja cumprida e que os recursos disponíveis sejam ajustados para atingir os objetivos do negócio. O que importa para o negócio é que a ação do empreendedor garanta a estratégia e atenda às expectativas do mercado em relação aos seus produtos e serviços, portanto, é sempre bom que o empreendedor esteja atento às diferentes demandas que aparecem. A originalidade é outra característica que deve fazer parte do perfil do empresário, ela está relacionada à capacidade de atuar em setores com poucas informações disponíveis, com muitas limitações e que mesmo assim se obtenha um bom resultado nos negócios.

Os empreendedores devem aprender a estabelecer metas para os seus negócios, para isso, eles precisam responder às seguintes questões:

- O que você pretende conquistar?
- Essa meta é atingível?
- Como estão aparecendo os resultados?
- Tenho um plano de ação para minha meta?

As metas no ambiente de negócios precisam ter qualidade, não é possível que um negócio ou um empreendedor defina metas que não possam ser alcançadas ou que não signifiquem nada para o seu negócio. Em relação à qualidade das metas, é sempre importante utilizar a metodologia conhecida como SMART que pode ser observada na Figura 2 a seguir:

S
eSpecifica - Ou seja , estabelecida com termos claros e concisos. Não deixa margem para interpretações equivocadas. Permite que possamos visualizar com clareza o que queremos atingir. Uma boa meta não carece de explicações.
M
Mensurável – Mensurar um resultado é estabelecer indicadores de medida, uma métrica. A métrica nos permite avaliar o quanto conseguimos alcançar.
A
Alcançável – O que é possível realizar com base nos seus próprios critérios. Nem sempre o que é desejado em determinado momento seja possível alcançar. Algo que seja inalcançável se transforma numa fonte de desmotivação e frustração.
R
Realista – Os recursos e as circunstâncias são favoráveis? Essa é uma pergunta a fazer para si mesmo ao estabelecer uma meta. É necessário avaliar se as finanças, o tempo, as pessoas, os equipamentos etc. estão disponíveis ou possíveis no período que precisa.
T
Temporal – Um prazo definido e que possa ser monitorado. Esse quesito pode ser uma armadilha, em função da tendência a procrastinação ou flexibilidade em exagero. Uma data final estabelecida ajuda a concentrar e eliminar distrações e nos fixar no essencial.

Figura 2: Metas SMART Fonte: Adaptado de NEWSTROOM (2011)

Os empreendedores devem ter a capacidade de analisar e monitorar o mercado e as principais tendências, essa capacidade se apresenta nas análises sistêmicas que são realizadas no dia a dia dos negócios. Dentre as características das análises sistêmicas estão:

- Resolução de problemas e embasamento para tomada de decisão;

- Contar com a competência para ajudar nas análises e monitoramento do mercado, do próprio negócio e das principais tendências;

- Identificação de oportunidades e melhoria de fraquezas.

A busca pela qualidade deve ser um dos principais norteadores da atividade de qualquer empreendedor, pois, na conquista de clientes a qualidade se destaca como um grande instrumento na atração e retenção de clientes (SERTEK, 2013). O termo qualidade é conceito subjetivo, pois, ela pode ser entendida por uma pessoa de uma forma e por outra pessoa com significado diferente, sendo assim, é fundamental que o empreendedor compreenda quais são os aspectos relacionados a qualidade que mais são valorizados pelos seus clientes.

Em termos gerais, temos que a qualidade pode ser entendida como a característica particular de um produto ou serviço que o faz ser considerado bom ou mau, assim, quando tratamos sobre qualidade no ambiente organizacional podemos estar falando sobre a qualidade de produtos ou serviços, ou ainda, sobre a qualidade nos processos de gestão (SERTEK, 2013).

Ao entrar em um novo mercado, qualquer empresa deve buscar oferecer a máxima qualidade que lhe for possível visando se destacar perante seus clientes, assim, é importante elaborar um plano em que os seus produtos e serviços atendam as três características básicas da qualidade:

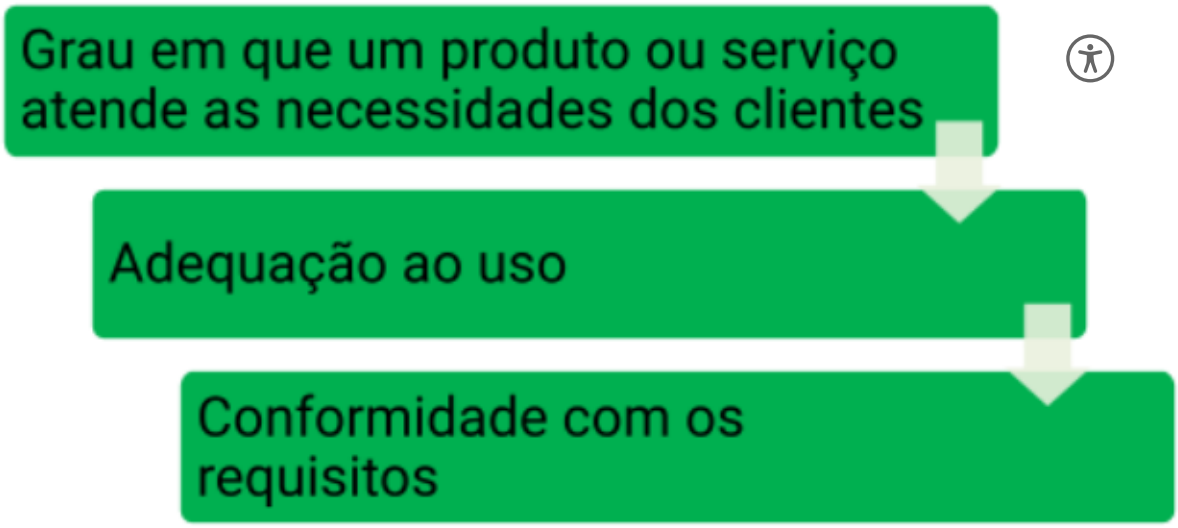

Figura 3: Características básicas da qualidade Fonte: Elaborado pelo autor (2021)

Como forma de garantir qualidade em seus processos, produtos e serviços se torna necessário que os empreendedores busquem adotar um planejamento robusto para que seus produtos e serviços sejam reconhecidamente apontados como de qualidade. Esse planejamento deve ser elaborado considerando as características dos produtos e serviços comercializados, bem como, podem ser construídos a partir das disponibilidades de recursos da empresa. Basicamente, o planejamento de qualidade de uma empresa deverá apresentar as seguintes fases:

- Levantamento de requisitos: nesta é importante que o empreendedor busque levantar todas as informações que são relevantes e importantes para a qualidade de seus produtos e serviços (SILVA, 2020). Com base nos dados levantados, ele poderá definir o que é considerada qualidade para seus clientes, quanto eles estão dispostos a pagarem por mais qualidade, bem como, quais são os aspectos relacionados a sua organização que podem ser melhorados com vistas a apresentar melhor qualidade em seus produtos e serviços. A fase de levantamento de requisitos deve ser realizada a partir de pesquisas qualitativas e quantitativas que deverão municiar a organização com muitos dados e informações necessárias para que ela elabore o seu planejamento.

- Ferramentas: a qualidade deve ser pensada em qualquer empresa como um processo, este por sua vez, acaba envolvendo todos os departamentos e pessoas da organização (SILVA, 2020). Assim, para que a qualidade seja algo perene na empresa e não apenas algo momentâneo se faz necessário avaliar a utilização de inúmeras ferramentas que possibilite a manutenção dela, dentre as principais, temos: coleta e análise de dados, processos de tomada de decisão alinhados aos processos de qualidade da organização, implementação de uma auditoria de qualidade, busca pela solução de problemas que reforcem o padrão de qualidade da empresa e, por fim, implantação do método de melhoria contínua na organização (SILVA, 2020).

- Resultados: com a implementação de um programa de qualidade na organização é esperada que os produtos, serviços e processos da empresa ofereçam como resultados uma boa perspectiva de qualidade. Assim, é importante que a organização acompanhe os padrões de qualidade de seus produtos através de relatórios, pesquisas de satisfação com os seus clientes, análise sobre a quantidade de falhas percebidas em seus produtos e serviços, bem como, busque efetuar todas as correções e distorções apresentadas ao longo dos processos (SERTEK, 2013).

A implementação de um plano de qualidade nas empresas, mesmo nas recentemente abertas, busca a criação de uma marca de referência no mercado em que atua, assim como, ela proporciona também outros importantes objetivos que devem estar alinhados com as necessidades dos empreendedores:

Atender as demandas dos clientes
Evitar custos com erros e desperdícios
Manter uma imagem dos produtos e serviços positivas
Destacar os produtos e serviços frente aos concorrentes
Melhorar os processos internos da organização

Figura 4: Objetivos da implementação de um plano de qualidade Fonte: elaborado pelo autor (2021)

Além da implementação de um plano de qualidade em sua empresa é importante que o empreendedor busque proporcionar eficiência ao seu negócio, ou seja, o empreendedor deve buscar os melhores resultados possíveis em toda a sua operação. Assim, é importante que todo e qualquer empreendedor compreenda as diferenças entre três termos que por terem uma escrita muito próxima acaba gerando confusão, por isso, observe no Quadro 1 a seguir.

Conceito	Característica
Eficiência	É a virtude ou a caracterís de (alguém ou algo) ser competente, produtivo, ou ainda, de conseguir o melhor rendimento com o mínimo de erros e/ou dispêndios. A eficiência está relacionada ao processo, ou seja, realizar o máximo com o mínimo de recursos.
Eficácia	É a virtude ou poder de (uma causa) produzir determinado efeito, ou seja, a eficácia está relacionada com o resultado da ação. A eficácia possui relação direta com a qualidade ou caráter do que é eficaz dentro das organizações.
Efetividade	Está relacionado ao impacto que as tomadas de decisões têm de ser eficientes e eficazes, portanto, efetividade é a capacidade de fazer uma coisa (eficácia) da melhor maneira possível (eficiência).

Quadro 1: Termos importantes para o empreendedor Fonte: elaborado pelo autor (2021)

As empresas devem, sempre que possível, deixar claro sobre os termos que são utilizados em seus processos de gestão. Muitos profissionais, por desconhecerem os significados dos termos que são utilizados em seus processos de gestão, acabam não apresentando um bom desempenho em suas atividades. O termo eficiência é de grande importância para os profissionais de logística, por isso, ele precisa estar muito claro para todos os profissionais.

Importante considerar ainda, que quando as empresas tratam de eficiência elas estão buscando uma visão focada em custos, ou melhor, na re ção de custos de todas as suas atividades para que elas possam se tornar mais competitivas. Sendo assim, é importante avaliar as quatro principais formas de controlar os custos nas empresas e garantir uma melhor eficiência.

Custo é fazer corretamente
Quando as empresas buscam melhorar os acertos, reduzir os erros e diminuir as falhas em seus processos elas automaticamente estão reduzindo os seus custos.
Custo é melhorar a produtividade
Quando as empresas buscam melhorar a produção e a sua prestação de serviços, eles diminuíram os custos.
Custo é oferecer maiores benefícios
Quando as empresas oferecem aos seus clientes mais benefícios eles estarão vendendo mais e isso proporcionará um ganho de escala que também reduz os seus custos totais.
Custo é evitar desperdício
Criar programas para evitar o desperdício em seu ambiente organizacional ajuda a reduzir custos.

Figura 5: Aspectos dos custos relacionados à qualidade

O controle dos custos garante às organizações finanças mais tranquilas, por isso, o empreendedor deve almejar sempre proporcionar um controle de custo rigoroso para que a empresa não tenha gastos elevados desnecessariamente. A realização de novos investimentos deve ser muito

bem planejada pelo empreendedor, bem como, deve estar alinhada com o plano de expansão do negócio.

O empreendedor é, acima de tudo, um grande idealista que transforma suas ideias e recursos em oportunidades de negócios, por isso, é importante considerar que para que eles possam conquistar seus sonhos e desejos torna-se necessário que eles possam transformar esses objetivos em planejamento e muita persistência. Na Figura 6, são apresentados os conceitos de persistência e de comprometimento.

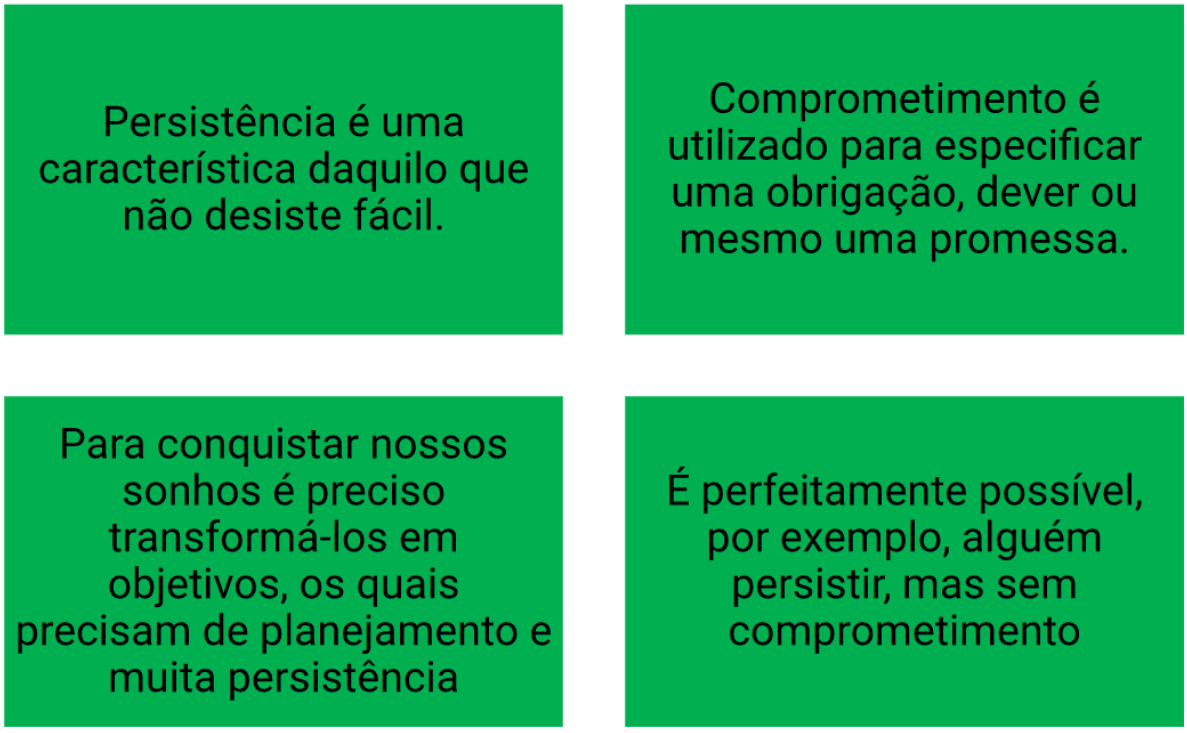
Persistência é uma característica daquilo que não desiste fácil.
Comprometimento é utilizado para especificar uma obrigação, dever ou mesmo uma promessa.
Para conquistar nossos sonhos é preciso transformá-los em objetivos, os quais precisam de planejamento e muita persistência
É perfeitamente possível, por exemplo, alguém persistir, mas sem comprometimento

Figura 6: Conceitos de persistência e comprometimento. | Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

A persuasão também faz parte das características necessárias para ser empreendedor no Brasil. Esse conceito pode ser utilizado para definir a capacidade do Empreendedor de despertar o interesse e a necessidade em um determinado cliente, transmitindo informações sobre produtos ou serviços que atendam à necessidade deste cliente, realizando assim a venda.

A persuasão e a rede de contatos são características do comportamento empreendedor e visam proporcionar bons frutos para o seu negócio.

Atividade Extra

Conhecer as especificidades que estejam relacionadas a um ambiente de negócios propício para o empreendedorismo se faz necessário, por isso, recomendamos a leitura do artigo intitulado de "O intraempreendedorismo e suas dificuldades: análise em uma empresa de T.I." e conheça um pouco mais sobre essas especificidades.

Acesse o artigo e conheça mais sobre as especificidades desse assunto:

LESNIK, D.; LENCINI, C. A. O intraempreendedorismo e suas dificuldades: análise em uma empresa de T.I. Revista Metodista de Administração do Sul (REMAS), v. 5, n. 1, 2020. Disponível em <https://www.metodista.br/revistas/revistas-ipa/index.php/administracao/article/viewFile/1025/860>.

Referência Bibliográfica

HASHIMOTO, M. Práticas de empreendedorismo: casos e planos de negócios. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2012.

NEWSTROOM, J. W. Comportamento organizacional: o comportamento humano no trabalho. Porto Alegre: AMGH, 2011.

RUSSEL, S. J.; NORVIG, P. Inteligência artificial. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

SERTEK, P. Empreendedorismo. Intersaberes: 2013.

SILVA, P. C. Empreendedorismo e capacidade inovadora no setor público. Curitiba: Contentus, 2020.

Ir para exercício